

珲春农村商业银行·传递正能量

加强员工管理 规定行为“红线”

本报讯(于遵勇)珲春农商银行根据省联社“查防并举,预防为主”的工作方针,加强员工行为管理,防患于未然。

制定各项制度,规定行为“红线”。该行在年初制定了《案防工作指导意见》《员工异常行为管理制度》《关于加强员工八小时以外活动监督管理办法》等一系列管理办法,以制度约束员工不规范行为,告诫员工不触碰

“红线”。

对员工进行异常行为排查。根据《珲春农村商业银行员工异常行为专项排查方案》,对全行各部室、支行和营业部480名员工进行排查。依据员工提供的《个人信用报告》以及《员工行为情况表》,重点掌握了解员工的负债情况,是否存在过度消费及负债行为;是否存在员工对外担保,网络借贷、民间借贷等平台贷款;是否

参与经营、投资入股小贷公司、典当行、融资担保机构、投资公司等情况。

规范员工经济往来行为。依据并结合省联社下发的2020年第七期警示教育专刊《注意信用卡使用“禁区”防范员工涉信用卡业务领域违法违规案件》,对员工参与高利贷、套路贷、网络借贷、信用卡套现等行为进行重点规范,严禁员工通过借款行为

进行超能力消费或从事境内外诈骗、赌博、洗钱、恐怖融资等违法犯罪活动。

对员工异常行为严肃处理。经查证有异常行为且不适合本岗位工作的要害部门员工或有异常行为且一时难以纠正、改进的员工,将依据相关制度,进行调整岗位、待岗或重新培训上岗以及诫勉谈话、通报批评、待岗学习、解除劳动合同处理。

珲春农商行营业部党建促经营成果显著

本报讯(韩雪)珲春农商行营业部党支部通过开展党建工作,着力解决难点问题,有效的促进了各项经营指标的完成,截至8月17日,该部门各项存款余额达61.9亿元,其中,储蓄存款余额30.4亿元,

较年初增加2.6亿元,完成全年任务指标的103%。

该部门通过开展内容丰富的主题党日活动,分享优秀共产党员心得、入社区公益宣讲以及对社区困难群众帮扶慰问等,让党员深知自

身责任,赢得了社区居民对珲春农商行品牌形象的认可。同时,积极发挥党员的先锋模范作用,该部门共有11名党员,都是各岗位的业务能手、营销高手,在其影响和激励下,全员形成了向党员看齐、

你追我赶的良好氛围。强化团队建设,注重青年员工的力量。团委发挥青年突击队作用,以党建带动团建,38名团员积极开展营销工作,干劲十足,成为营业部业绩增长的新生力量。



营业部与社区共同开展主题党日活动

本报讯(郑艺花)近日,珲春农商行营业部党支部携手河南街道阳光社区开展了“爱相伴 情相随”主题党日活动。

珲春农商行营业部支部党员、阳光社区工作人员及阳光社区9对老党员夫妻代表等参加了此次活动。活动中播放了9对夫妻从相识到相守的点滴视频,邀请老人们参

与互动游戏,专设了丈夫为妻子献花并互相关白环节,最后该行党支部郭社和张芳瑜为老人们献唱歌曲《因为爱情》,将此次活动推向了高潮。

通过本次主题党日活动,加强了银行与社区的紧密联系,进一步提升了该行的品牌形象,为双方党建交流搭建了平台。

本报综合讯(温济聪)

对于投资者来说,“国内大循环”下资产配置有何变化?不少券商分析师认为,“国内大循环”所针对的两大痛点分别是,内需循环不畅,以及我国高端产业链仍有诸多核心技术领域尚未实现自主可控。因此,构建“国内大循环”需依托两大抓手——消费内循环(内需)与科技内循环(产业链)。

针对构建“消费内循环”,国泰君安证券宏观团队认为,抓手在于持续扩大内需、降低居民储蓄率。因此,构建消费内循环将会带来海外消费回流、本土品牌崛起、消费新模式兴起三大趋势,预计后续政策方向主要有5个方面:一是保障类如医疗、教育等创造需求;二是供给创造需求;三是信息创造需求;四是解除循环中不合理限制创造需求;五是税收中如遗产税等创造需求。

东海外分析师刘洋洋建议,在消费方面,中长期来看,利用人口基数优势,培育多元化消费倾向,扩大消费基数;随着产业升级,引导外部优质消费回流及国内消费升级;发展优势产业消费升级,为新消费场景奠定基础;调整收入分配格局,为“内循环”蓄力。

针对“科技内循环”,国泰君安证券宏观团队认为,要以“新基建”“数字经济”为核心内容,核心目标是实现技术自主可控,还需资本市场提供适应新经济的融资体制作为重要保障。

对于投资者来说,“国内大循环”下,股票、债券、大宗商品领域蕴藏哪些投资机会?

在股票方面,内循环可以助力企业盈利修复,而国内经济独立性将给股票市场带来更多市场溢价。刘洋洋认为,周期股作为价值股代表,在内循环中将率先得到体现,地产、汽车等企业盈利增速会明显改善,带来周期股上涨。

在债券方面,长端债券利率上行空间或将打开。央行货币政策独立性将进一步加强。从国内经济来看,内循环将提升经济潜在增长水平,居民消费改善以及企业升级带来的效率提高,长端债券利率或有较大上升空间。

“在大宗商品方面,逆全球化过程中,经济规模有所下降,但国内发展经济的目标不会动摇。短期来看,投资仍是主要动力,也是发展内循环的坚实起点。中长期来看,在内循环战略下,消费会崛起,基建地产投资将淡化。”刘洋洋表示。

打造品牌工会 维护职工权益

(上接一版)充分保障职工的合法权益。开展工资集体协商“百日要约”活动,签订工资集体合同25份。大力开展安全生产群众监督和职业健康活动,提高职工安全生产意识。结合“安全生产月”和“珲春大地安全行”活动,组织动员全市2000多名职工参与“全国安全知识网络竞赛”活动。

不断健全服务体系,扎实做好“职工之家”活动的推荐、评选活动,表彰“职工模范之家”6个、“模范职工小家”6个,申报省级“职工之家”1个、省级“优秀工会工作者”1名。关爱女职工,推进“爱心妈咪小屋”建设,协助开通吉林省职工阳光公益心理倾诉热线,为职工提供专业有效的心理帮助。

长春市朝阳支行开展消防安全培训及演练

本报讯(李海涛)秋季气候干燥,是火灾事故的高发时期,为提高全行员工的消防安全和责任意识,进一步加强消防安全工作,近日,珲春农商行长春市朝阳支行邀请长春市消防培训中心张洪光教官为全行员工上了一堂通俗易懂、实用性强的消防安全知识讲座。

讲座中,张教官运用PPT多媒体

课件,结合近期国内发生的典型火灾案例,深入浅出地讲解了消防安全工作的重要性,对家庭防火的基本知识进行了全面系统地讲解,简明扼要地指出了日常工作和生活中最易发生火灾的情况,详细介绍了在公共场所和其他火场中普遍存在的逃生误区和正确的自救方法,现场演示了气溶胶灭火器、

防烟面具、逃生绳等消防设备的正确使用使用方法,并对与会人员提出的各类消防问题进行了认真解答。

通过开展专题讲座,该支行员工对火灾带来的严重危害有了更为直观的认识和体会,对消防安全的重要性有了更深层次的理解,同时也掌握了火灾发生后的应急处理技巧和正确的逃生方法。

金融精准发力 助力脱贫攻坚

本报讯(李荣强)“多亏了农商行今年给我发放了1万元扶贫小额贷款,使我重新养起了猪,走向了脱贫致富之路。”看到自家猪圈里的12头猪长势越来越好,能够在中秋节出栏卖个好价钱,珲春市英安镇新地方村贫困户杨树武感激地对前来调研的扶贫办人员说。

像杨树武这样依靠珲春农商行扶贫小额贷款信贷支持,走向致富路的贫困户在新地方村就有三

户。其中,贫困户孙林三在珲春农商行2万元扶贫信贷资金的支持下,现在养殖延边黄牛从最初的1头,已经发展成了6头大牛,成了村里有名的养殖户;贫困户何世平连续两年从珲春农商行获得5万元扶贫贷款用于粮食种植,现在种植规模已达到了8公顷,成了村里的种植大户,今年彻底脱贫了。

以上只是珲春农商行扶贫小额贷款支持农村贫困户脱贫走向致富路、助力乡村振兴的一个缩

影。截至今年7月末,仅珲春农商行英安支行就发放扶贫小额贷款近20笔,金额44万元。为更有利支持贫困户脱贫,该支行组织信贷客户经理对所辖村屯的所有贫困户进行逐一上门走访调查,讲扶贫信贷政策,问生产资金需求,探讨脱贫项目。在前期充分了解贫困户的资金需求和用途后,对于符合条件的贫困户,开通扶贫小额贷款绿色通道,在最短的时间内为其发放扶贫贷款。

简讯

○近日,珲春农商行组织了公司类贷款客户经理入职考试,共有9名员工参加并通过考

试。通过此次考试,使他们能够尽快适应公司类贷款业务,做好本职工作,提高了自身综

合素能,进一步加强了公司信贷队伍建设。(关洋 朱鹏)

整治拒收现金知识问答

为维护人民币流通秩序,保护消费者合法权益,规范现金收付行为,根据《中国人民银行法》《消费者权益保护法》等法规条例,珲春农商行根据中国人民银行发布[2018]第10号公告内容整理成“知识问答”如下:

Q:为什么要整治拒收现金行为?
A:近年来,流通领域人民币现金使用出现了一些新问题,群众反映强烈。如一些消费者在旅游景区、餐饮、零售等行业商户消费时被拒收人民币现金,既损害

了人民币的法定地位,也损害了消费者对支付方式的选择权。为此,人民银行依据上述法规条例,出台整治拒收现金公告,进一步规范市场主体对支付方式的选择和应用。

Q:商家拒收现金违法吗?
A:商家拒绝收取现金是违反反行法律的。

(一)根据《中华人民共和国中国人民银行法》和《中华人民共和国人民币管理条例》规定,“中华人民共和国的法定货币是人民币。以人民币支付中华人民共和国境内的一切公共的和私人的债务,任何单位和个人不得拒收。”

(二)消费者应当可以在现金、银行卡、手机或其他设备支付等方式中进行选择,商家不能也不应该强制用户仅用非现金支付工具。否则,侵犯了消费者的合法权益。

Q:商家拒收现金怎么举报?
A:人民群众和消费者发现拒收或者采取歧视性措施排斥现金的行为,可以通过消费者权益保护、金融消费者权益保护等各种渠道进行投诉、举报。

养老的财该怎样理?

郭子源

您可曾认真思考过,退休后应如何老有所养、老有所依?谈养老,资本支撑无疑是关键一环。当前,已有越来越多中年人乃至青年人开始关注“个人养老资金筹备”,也有很多老年人正在研究“个人养老资金运用”——“养老理财”产品热潮应运而生。

根据普益标准最新统计,2020年以来,养老理财产品的发行呈放量趋势。截至7月24日,已有16家银行发行142款养老理财产品,而2019年仅有6家银行发行152款养老理财产品。

养老理财产品为何愈发受到关注?如何选择一款适合自己的产品?“银发”金融的市场前景有多大?为此,记者采访了多位业内人士。

“新”老年群体:需求升级

当前,我国人口老龄化压力凸显。国家统计局数据显示,我国60岁及以上人口已达2.49亿人,占总人口的17.9%;老龄化速度正在加快,“未富先老”特征明显。

需要注意的是,与上一辈“养儿防老”的传统观念相比,“新”老年群体养老需求呈现出很多新特征。记者调查发现,他们更加关心健康管理、财富管理、知识更新,关心在追求长寿的同时如何拥有更丰富的生活方式。

“从实践看,我们需要重新定义年长客户。”招商银行相关负责人表示,受益于稳定收入与大量空闲时间,当前老年群体能更积极地寻找自我。“以招行55岁以上金葵花客户为例,其占比已接近30%,这一群体属于退休边缘人群,对互联网接受度高,偏爱投资理财,热衷参与社交活动。”

“针对刚退休到退休后10年的客户群体,我们把他们定位为‘年长不老’的新一代老年人。”

招商银行上述负责人说,他们从只购买存款产品,到逐渐配置理财产品、基金、保险产品;从偏好网点渠道,到逐渐熟悉电话银行、手机银行等自助渠道;从简单金融服务需求,发展到不断变化的综合服务需求。

然而,面对快速升级的养老需求,我国养老保障体系却稍显滞后。具体来看,目前养老保障体系占主导地位的是第一支柱,即政府统一的基本养老保险,规模已超6万亿元,占比高达70%;第二支柱,即企业年金、职业年金,规模为2万亿元;第三支柱,即个人养老金储备,由于刚刚起步规模相对较小。

在人口老龄化背景下,第一支柱容易陷入“独木难支”困境,加强第二、第三支柱发展迫在眉睫。其中,第三支柱发展空间潜力巨大,正在成为优化、完善我国养老体系的重要抓手。

为此,多部委先后出台多项措施,明确多类金融产品可参与养老第三支柱,即符合规定的银行理财、商业养老保险、养老目标基金等。“在此过程中,覆盖面广、运作稳健、客户信任度高的银行理财将承担重要角色,成为养老第三支柱的重要组成部分。”普益标准研究员龙燕说。

养老理财:兼顾收益与流动性

那么,商业银行新推出的养老理财产品有何特征?记者观察发现,从发行主体来看,主要为新成立的银行理财子公司,其中不乏中银理财、建信理财、光大理财、交银理财、兴业理财等大型机构。与其他理财产品相比,由于养老理财产品定位于风险偏好较低、对长期投资宽容度较强的老年客户群体,其整体风险等

级相对较低,更加兼顾收益与流动性。

近日,兴业银行理财子公司——兴银理财发行的首款养老型理财产品“安愉乐享1号”定位为绝对收益和低波动类产品,5年期封闭式管理,1元起购,业绩基准为5%至5.5%,产品100%投资于固定收益类资产,不参与股票投资。在投资策略方面,该产品采取“中长期+杠杠”策略,选择优质信用债打底,并根据对债券市场及货币政策的判断,调整组合的杠杠比例,在获取稳定票息收入的同时,赚取套息利差收益。

“值得注意的是,为兼顾投资收益与流动性需求,这一产品在5年内将不少于3次分红,以更好地契合具有中长期养老需求且追求相对稳定收益的投资者。”兴银理财相关负责人表示,兴银理财依托兴业银行的养老金融先发优势,在成立伊始就把“面向老年细分客群、创新养老理财产品”作为该公司的特色之一。

不只兴业银行,已有多家商业银行开始布局、深耕养老理财产品。根据普益标准最新统计,2020年以来,养老理财产品的发行呈放量趋势。从风险等级上看,养老理财产品整体风险等级较低。在2020年新发行的产品中,以中等风险、中低风险、低风险为主,其中,低风险产品占比最大,为41%;从产品类型上看,多为固定收益类产品;从期限上看,运作期限普遍较长,3至5年的产品占比较高。

“养老理财产品低风险的特征,决定了其资产配置以固收资产为主,风险收益特征相对稳健。”龙燕说,随着资管新规过渡期结束,在禁止期限错配的监管要求下,银行理财产品的期限必然会拉长,养老理财产品的优势反而会更加凸显。

理财新生态:“养老金融”兴起

实际上,对于“新”老年群体来说,购买商业银行推出的养老理财产品只是选择之一。目前,市场上针对“养老金融生态”的搭建方兴未艾,未来投资者将拥有更多个性化选择。

其中,多家商业银行已与保险公司开展合作,联手打造“养老系列”理财产品。记者获悉,目前招商银行已与保险公司合作,在银行服务方面推出新举措,一是针对存款产品推出老年专属大额存单,二是针对理财产品推出“颐养系列”“丰润人生系列”等产品,主打低风险波动策略,产品定期付息。

在保险服务方面,招商银行信诺人寿已新发行“丰润年金保险产品”,并将投保年龄范围上限调至70周岁,投资者短期投入,终身领取年金,并且可以参与分红计划。“为照顾部分年长客户的高收益需求,在丰润人生服务体系的推广期,丰润客户还可以购买优选的定期理财产品。”招商银行相关负责人表示。

此外,考虑到大部分老年群体对金融产品了解有限,招商银行还

开通了“年长服务专线”40088—95555,配置专属座席为老年群体答疑解惑;还设置“财富连线服务”,实现一站式远程交易。也就是说,当客户经理为老人确定了投资方案后,专属座席将联系老人完成产品购买;老人无须亲临线下网点,省去奔波往返的繁杂。

目前,中信银行正着手完善“幸福1+6”老年客户体系,构建全新的养老金融生态体系。中信银行相关负责人介绍说,根据2019年年报,该行老年客户已达1376万户,比2018年末增长18%。

具体来看,“1”指一个核心产品体系,“6”指从老有所养、老有所医、老有所学、老有所游、老有所乐、老有所享6个方面布局养老金融。其所对应的金融与非金融服务包括金融产品、健康银行、老年课程、老年专属旅游、老年才艺大赛、老年专属优惠等。

在“老有所医”方面,中信银行已为老年VIP客户配备了7×24小时家庭医生服务,VIP健康管家为老年客户提供一位三甲医院医生、一位医疗顾问、一位白金顾问客服的专属健康评估、健康资讯、微信问诊等全天候服务。据统计,截至目前,已有近1.2万名客户使用了家庭医生服务。

